

ga. Mateja Čalušič, ministrica
Ministrstvo za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano
Dunajska cesta 22
1000 Ljubljana

Številka: 78

Datum: 17. 4. 2025

Zadeva: Pobuda za vključitev prepovedi prodaje pod nabavno ceno v predlog Zakona o hrani

Spoštovani!

Zadružna zveza Slovenije (v nadaljevanju "**ZZS**" in "**mi**") je že pred objavo predloga Zakona o hrani poudarjala pomen vključitve prepovedi prodaje kmetijskih in prehrambnih izdelkov pod nabavno ceno v veljaven nabor nedovoljenih ravnanj v verigi preskrbe s kmetijskimi in živilskimi proizvodi, kar je ena od praks, ki na dolgi rok kmete sili k prodaji pod proizvodnimi stroški. Ob objavi predloga Zakona o hrani je ZZS ugotovila, da Ministrstvo za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano (v nadaljevanju "**MKGP**") prepovedi prodaje pod nabavno ceno ni vključilo v predlog zakona (64. člen predloga), obenem pa za to opustitev ni navedlo prepričljivega razloga.

Vključitev prepovedi prodaje kmetijskih in prehrambnih proizvodov pod nabavno ceno je izjemnega pomena za ureditev stanja v celotni verigi preskrbe s kmetijskimi in živilskimi proizvodi. Neustreznega stanja v verigi se zaveda tudi Komisija, ki je v novi Viziji za kmetijstvo in prehrano z dne 20. 2. 2025 izpostavila pomen povečanja tržnih prihodkov kmetov; ugotovila je namreč, da so v verigi preskrbe s hrano trenutno prisotna neravnovesja, zaradi katerih so prihodki kmetov prenizki, delež tveganj in stroškov, ki jih nosijo, pa previsok. Komisija je v zvezi s tem izrecno poudarila, da se v prihodnje ne bo toleriralo praks, ki kmete sistematično silijo v prodajo pod proizvodnimi stroški (točka 3.1. Vizije).

Da bi pripomogla k ureditvi verige preskrbe s kmetijskimi in živilskimi proizvodi, je ZZS vnovič in v roku za podajo pripomb na predlog Zakona o hrani na MKGP naslovila predlog za vključitev prepovedi prodaje pod nabavno ceno v 64. člen predloga, saj le-ta lahko na dolgi rok odločilno pripomore tudi k zagotavljanju takšne odkupne cene kmetijskih pridelkov, ki bodo kmetom zagotovile pokrivanje proizvodnih stroškov in omogočile nadaljnji razvoj njihove kmetijske dejavnosti ter s tem na nacionalni ravni zmanjšale tveganja pri zagotavljanju prehranske suverenosti. Zaradi izjemnega pomena te materije pa se ZZS s to pobudo obrača tudi neposredno na Vas.

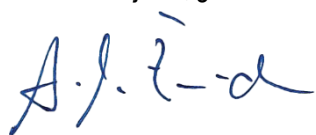
Da bi olajšali uskladitev stališč v zvezi s problematiko prodaje pod nabavno ceno in enotno ter konsistentno zastopanje teh stališč tako na nacionalni kot evropski ravni, to pobudo v vednost pošiljamo tudi predsedniku Vlade Republike Slovenije, ministru, pristojnemu za gospodarstvo, poslancem Evropskega parlamenta iz Republike Slovenije in organizacijam, ki zastopajo posamezne deležnike.

Podrobnosti predloga navajamo v prilogi k tej pobudi.

V upanju, da boste našo pobudo upoštevali, se Vam lepo zahvaljujemo.

S spoštovanjem,

Alenka Marjeti Žnider, vodja
Oddelka za kmetijstvo, gozdarstvo in zadrugištvo



Borut Florjančič, predsednik
Zadružne zveze Slovenije, z.o.o.



Poslano:

- Mateja Čalušič, ministrica, mateja.calusic@gov.si; alenka.grivec@gov.si; gp.mkqp@gov.si
- Maša Žagar, generalna direktorica, masa.zagar@gov.si
- Simona Vrevc, simona.vrevc@gov.si;

V vednost:

- dr. Robert Golob, predsednik Vlade RS, gp.kpv@gov.si;
- Matjaž Han, minister, matjaz.han@gov.si; gp.mgts@gov.si;
- Irena Joveva – GS; irena.joveva@europarl.europa.eu;
- Marjan Šarec – GS; marjan.sarec@europarl.europa.eu;
- Matjaž Nemeč – SD; matjaz.nemec@europarl.europa.eu;
- Vladimir Prebilič – Vesna – zelena stranka; vladimir.prebilic@europarl.europa.eu;
- Matej Tonin – Nova Slovenija – Krščanski demokrati; matej.tonin@europarl.europa.eu;
- Branko Grims – SDS; branko.grims@europarl.europa.eu;
- Zala Tomašič – SDS; zala.tomasic@europarl.europa.eu;
- Romana Tomc – SDS; romana.tomc@europarl.europa.eu;
- Milan Zver – SDS; milan.zver@europarl.europa.eu;
- dr. Jože Podgoršek, predsednik KGZS, joze.podgorskek@kgzs.si; kgzs@kgzs.si;
- Janez Rebec, predsednik GZS-ZKŽP, zivilska.ind@gzs.si;
- mag. Marija Lah, predsednica TZS, info@tzslo.si;
- Blaž Cvar, predsednik OZS, info@ozs.si;

PRILOGA: PODROBNOSTI POBUDE ZA PREPOVED PRODAJE KMETIJSKIH IN ŽIVILSKIH PROIZVODOV POD NABAVNO CENO

1. Vsebina pobude

V 64. člen predloga Zakona o hrani se vključijo določbe podtočke 1, vsebina iz naslednjih podtočk se vključi v ustrezna poglavja predloga:

1. Prepoved prodaje pod nabavno ceno

Fizičnim in pravnim osebam, ki se ukvarjajo s predelavo, distribucijo ali prodajo kmetijskih in prehrabnih izdelkov, je prepovedano prodajati te izdelke pod nabavno ceno, z vključenim davkom na dodano vrednost.

Določbe prejšnjega člena ne veljajo v primerih:

1. prodaja izdelkov pred iztekom roka trajanja;
2. umik kmetijskih in prehrabnih izdelkov iz asortimana;
3. razprodaja izdelkov zaradi zapiranja objektov, v katerem poteka prodaja kmetijskih in prehrabnih izdelkov;
4. za fizične in pravne osebe, katerih tržni delež je manjši od 2% .

2. Nadzor

Nadzor nad neupoštevanjem določbe o prodaji pod nabavno ceno se smiselno ključi v poglavje XII osnutka Zakona o hrani.

3. Kršitve

Kršitve določb o prepovedi prodaje pod nabavno ceno se smiselno vključijo v poglavje XII – kazenske določbe osnutka Zakona o hrani in se jih opredeli v 107. členu (administrativna sankcija) osnutka Zakona o hrani.

4. Definicija nabavne cene

Nabavna cena je dobaviteljeva cena na enoto, po kateri je kmetijski ali živilski proizvod kupljen, zmanjšana za vse rabate ali popuste, ki so izkazani izključno na računu in povečana za odvisne stroške v zvezi z nabavo tega proizvoda. Odvisni stroški običajno vključujejo stroške prevoza, zavarovanja, špedicije in carine.

2. Obrazložitev pobude

1. Stanje prehranske verige v Republiki Sloveniji

Republika Slovenija letno uvozi več kot 70% hrane, ki se v državi porabi, medtem ko je slovenskega, torej domačega, izvora le približno tretjina porabljene hrane. Pred letom potrošene hrane, le približno tretjina hrane je domačega, slovenskega izvora. Pred letom 2004 je Republika Slovenija uvozila le 40% hrane, ki jo je porabila.

Konkurenčnost slovenskih pridelovalcev in predelovalcev hrane se zmanjšuje. Trgovina z živili je ena najbolj konkurenčnih trgov v Sloveniji, povprečen kupec mesečno obiše 5 različnih trgovcev, delež prodajnih površin na prebivalca pa Republiko Slovenijo uvršča v sam evropski vrh.

Proizvajalci, trgovci in tudi država (projekt "Naša super hrana" in podobno) vlagajo znatna sredstva v promocijo slovenske hrane, vendar vse raziskave kažejo, da je za kupca najpomembnejša cena hrane in ne njeno poreklo.

Republika Slovenija je torej neto uvoznica hrane, saj z domačo proizvodnjo ne pokriva svojih potreb po kmetijskih proizvodih (pri žitu, krompirju, zelenjavi, sadju, prašičjem mesu in medu). Stopnja samooskrbe je višja in stabilnejša pri živalskih proizvodih, z izjemo prašičjega mesa. Stopnja samooskrbe pa je pri večini rastlinskih proizvodov nižja (krompir, zelenjava, sadje) in podvržena medletnim nihanjem (letine), dolgoročno se zvišuje le stopnja samooskrbe z žiti. Stopnja samooskrbe pri sadju je po dostopnih podatkih le 29,2 %, pri zelenjavi pa 38,4 %.

Sloveniji primanjkuje infrastrukture za kontrolirano pridelavo rastlinskih pridelkov (namakalni sistemi, izraba geotermalne energije, površine v rastlinjakih, sistemi za preprečevanje pozebe, zaščite proti toči itd.) ter objektov za rejo živali, prilagojenih zahtevam družbe glede trajnosti in dobrobiti živali. Ena od strateško najpomembnejših vidikov je prav povečanje vlaganj v infrastrukturo, kar je bolj dolgoročen ukrep, kratkoročen ukrep za višjo stabilnost in zagotavljanja dolgoročnega razvoja celotne verige pa je uvedba prepovedi prodaje pod nabavno ceno.

Predlog uvedbe prepovedi prodaje pod nabavno ceno temelji torej na naslednjih dejstvih:

1. Republika Slovenija uvozi več kot 70 % hrane, pri čemer se ta delež z leti povišuje. Obstajajo le redki segmenti hrane, pri katerih smo v Sloveniji samozadostni (rdeče meso, perutnina, jajca), kjer pa se zaradi pričakovanih družbe glede trajnosti in dobrobiti živali pričakuje dodaten padec konkurenčnosti in opuščanje reje;
2. zadnje krize (Covid, Ukrajina, ...) zastrujejo potrebo po samooskrbi z lokalno pridelano hrano. Covid kriza je prva razkrila krhkost (dolgi) nabavnih verig, saj je tudi Republiki Sloveniji grozila popolna prekinitev dobavnih verig in s tem ogromno pomanjkanje predvsem sadja in zelenjave (zaradi letnega časa začetka krize);
3. rodovitna zemlja in pitna voda sta postali strateško pomembni surovini, njun pomen pa se bo, tudi zaradi spremenjenih geopolitičnih razmerij, v prihodnje še povečeval.
4. Slovenska pridelava hrane je bistveno preveč odvisna od vremenskih pogojev (zmrzali, suše, toče, poplav ipd.). Slovenija nima infrastrukture za kontrolirano pridelavo hrane, kar predvsem velja za sadje in zelenjavo;
5. v Republiki Sloveniji pridelana hrana ima kratke dobavne poti in s tem bistveno nižji ogljični odtis kot uvožena, pri pridelavi se uporablja bistveno manj fitofarmaceutskih sredstev, bistveno manj se uporablja tudi antibiotikov, ni pridelave gensko spremenjene hrane. V Sloveniji pridelana hrana je torej bolj zdrava in ima bistveno nižje negativne učinke na okolje in na zdravje prebivalstva;
6. Republika Slovenija že od same osamosvojitve dalje nima sprejete jasne strategije razvoja sektorja kmetijstva in živilsko-predelovalne dejavnosti, ki bi bila usmerjena v zagotavljanje pogojev za zviševanje samooskrbe;
7. veriga vrednosti v prehranski verigi (od kmeta do potrošnika) mora postati strateška prioriteta pri hitremu spreminjanju celotne verige, od pridelave do potrošnje. Potrebno je sprejeti družbeni dogovor, da morajo vsi člani verige imeti enakopraven položaj in hkrati enako odgovornost za vse preostale člene verige. Transparentnost razmerij in pogojev je temelj družbenega dogovora;
8. Evropska komisija je 19. februarja 2025 predstavila novo vizijo razvoja kmetijstva. Ključno je dejstvo, da je tudi na ravni EU potrebno spremeniti politike in postaviti drug(ačn)e prioritete, ki so vsaj tako pomembne kot vojaška varnost.

2. Opredelitev nujnosti zakonske prepovedi prodaje pod nabavno ceno

Zaradi prakse cenovnega izčrpavanja in nižanja trgovskih marž pod nabavne cene, ki se uveljavlja na tržišču, je nujna sprememba zakonodaje, ki regulira področje pridelave, predelave in trgovine v Republiki Sloveniji. Namen prepovedi prodaje pod nabavno ceno je zaščititi slovensko prehransko verigo in postaviti zagotavljanje prehranske varnosti in samooskrbe za strateški nacionalni cilj. Izkušnje iz drugih držav kažejo, da je mogoče s ciljnim ukrepi doseči bolj pravično delitev dodane vrednosti v prehranski verigi brez negativnih učinkov za potrošnike. Država mora prek zakonodajne regulative zagotavljati stabilnosti trga in preprečevati nezdravo konkurenco z nizkocenovnimi produkti na škodo manjše varnosti potrošnikov, tudi v smislu zdravja.

Prehranska veriga vključuje vse deležnike, ki sodelujejo pri proizvodnji in distribuciji izdelka od začetne pridelave/reje do končnega potrošnika, torej od kmetijstva prek predelave do distribucije oziroma trgovine ter končnega potrošnika. Stabilna in transparentna prehranska veriga je osnova prehranske varnosti in samooskrbe, s tem pa tudi prehranske suverenosti. Slednja v zadnjem obdobju, zaradi geostrateških sprememb, postaja ena ključnih vidikov varnosti in suverenosti države. In hkrati odgovornost politike in vseh drugih deležnikov prehranske verige.

Ključnega pomena je stabilizacija dohodka znotraj prehranske verige, ki jo je potrebno obravnavati z vidika samooskrbe in prehranske varnosti kot celoto. Maloprodaja je tretji steber agroživilske verige. Maloprodajni trg je

pod vplivom velikih gospodarskih družb, zlasti iz Nemčije. Diskontne trgovine s tujim kapitalom zavzemajo že slabo tretjino trga.

Med trgovci se odvija cenovna vojna z vse agresivnejšo cenovno politiko, v katero mora zaradi stabilnosti sektorja vstopiti država z zakonodajno regulacijo z namenom preprečiti izčrpavanje prehranske verige v cenovni vojni, ki vpliva na nižanje kakovosti izdelkov in na varnost potrošnikov. To vodi v nadaljnjo stagnacijo, ne pa v razvoj trajnostnih praks in samooskrbe.

Država mora zato zagotavljati strateški interes na domačem prehranskem trgu ter poseči v razmere cenovnega izčrpavanja in špekuliranja, ki se s prodajo pod nabavnimi cenami prenašajo tudi na področje kmetijstva, torej pridelave hrane.

Vsekakor je eden od temeljev prihodnosti samooskrbe, ne samo na področjih, ki so najbolj kritična – prašičjereja, zelenjava, sadje itd. – postavitve kmetijstva na strateški nivo pomembnosti. Zasledimo lahko, da je Vlada RS kot skupščina SDH uvrstila Farme Ihan med strateške naložbe. Slednje lahko razumemo kot prvi korak k spremenjenim (političnim) strateškim usmeritvam, ki poudarjajo pomen prehranske suverenosti. Zagotovo bi morala država kot strateško infrastrukturo prepoznati tudi kmetijsko-živilske zadruge, ki po vsej Sloveniji povezujejo družinske kmetije svojih članov in poslovnih partnerjev, ki tako povezani vstopajo v verige, višje v verigi pa preko svoje lastne živilsko-predelovalne dejavnosti in lastništva v živilsko predelovalnih podjetjih kmetu omogočajo, da preko svojih zadrug poseže najvišje v verigi, kar omogoča pravičnejše prerazporejanje vrednosti v verigi, zlasti k prvemu v verigi – kmetu, ki kmetijske pridelke pridelava, kot hrano za končnega potrošnika ali surovine za nadaljnjo predelavo.

3. Strateški pomen prepovedi prodaje pod nabavno ceno v celotni prehranski verigi

Prehranska veriga zahteva ravnovesje med interesi vseh deležnikov. Omejitev prodaje pod nabavno ceno v celotni verigi predstavlja ključni mehanizem za zagotavljanje pravičnosti, stabilnosti in trajnostnega razvoja celotne prehranske verige.

3.1. Pravičnost in dolgoročna ekonomska stabilnost

Pri zakonski ureditvi prepovedi (omejitve) prodaje pod nabavno ceno naslavljam vprašanje ekonomske pravičnosti. Kmetije, ki so temelj prehranske verige, pogosto nosijo največje breme, ko so prisiljeni prodajati svoje pridelke pod lastnimi stroški. To dolgoročno ogroža stabilnost celotne verige, ki ne more biti podvržena nihanjem trenutne ekonomske kalkulacije. To dolgoročno ogroža kakovost in zmanjšuje konkurenčnost celotnega sektorja, zato se z zakonsko rešitvijo vzpostavlja primeren regulatorni okvir, ki omogoča stabilnost sektorja. Tudi če pridelovalci svoje izdelke prodajo po tržni ceni, ima prodaja pod nabavno ceno neposredni negativni učinek, še posebej, ker gre za majhne nabavne količine. Prodaja pod nabavno ceno zaradi izrazite konkurenčnosti na področju trgovine z živili v Sloveniji, sili vse trgovce v nižanje maloprodajnih cen, kar pomeni pritisk na nabavne cene in posledično uničevanje slovenske pridelave hrane.

3.2. Trajnostni vidiki

Potreba po zakonski regulaciji omejitev prodaje pod nabavno ceno ni le ekonomski ukrep, temveč strateški ukrep, ki omogoča razvoj trajnostnih pridelovalnih, predelovalnih in drugih poslovnih praks, zagotavljanje varnejših in kakovostnejših živil ter vzpostavitev mehanizmov zdrave konkurence.

3.3. Zdravstveni vidiki

Dejstvo je, da pridelava in predelava hrane v Sloveniji uporablja manj fitofarmaceutskih sredstev, manj antibiotikov in drugih aktivnih snovi, ki omogočajo masovno proizvodnjo hrane. Dejstvo tudi je, da ima tako pridelana in predelana hrana negativne posledice na zdravje ljudi. Dejstvo pa tudi je, da v Sloveniji pogrešamo analize negativnih zdravstvenih posledic zgoj na podlagi izvora hrane.

3.4. Preprečevanje tržnih izkrivljanj

Prodaja pod nabavno ceno ustvarja nevzdržne tržne razmere, kjer večji akterji lahko umetno znižujejo cene in izrivajo manjše pridelovalce/proizvajalce. To vodi v monopolizacijo trga, zmanjšanje konkurence in dolgoročno škoduje potrošnikom ter celotni prehranski verigi. Pri prodaji pod nabavno ceno vedno lahko zasledimo, da gre za relativno male količine blaga, ki pa imajo neposredne in dolgoročne negativne posledice na prihodnje cene istega blaga, saj se pritisk na nižje cene seli nazaj po verigi - od trgovcev do pridelovalcev.

Poštene cene so temelj zaupanja med vsemi deležniki v prehranski verigi. Z zakonsko regulacijo se vzpostavlja primeren regulatorni okvir za medsebojno sodelovanje, katerega namen je ustvarjanje bolj stabilne, bolj predvidljive in bolj učinkovite prehranske verige.

Prepoved prodaje pod nabavno ceno v celotni verigi je torej strateški ukrep za zagotavljanje nacionalne prehranske varnosti in trajnostnega razvoja. Gre za sistemski ukrep, ki varuje interese vseh - od pridelovalcev do končnih potrošnikov. Vsaka cena, ki ne pokriva stroškov proizvodnje, dolgoročno škoduje celotni prehranski verigi in ogroža kakovostno, varno in trajnostno preskrbo s hrano.

3. Cilji ureditve prepovedi prodaje pod nabavno ceno

Navedli smo že, da se stanja v prehranski verigi in stopenj samooskrbe ne da hitro spremeniti. Lahko pa s preprostimi, enostavnimi in učinkovitimi ukrepi začnemo vzpostavljati tisto, kar je za slovensko kmetijstvo ključno – stabilnost in predvidljivost, ki ga slovensko kmetijstvo potrebuje za dolgoročni razvoj. K temu sodijo tudi zakonske rešitve, ki omogočajo dogovore v verigi v skladu s pravili zdrave konkurence.

Znotraj verige je potrebno zagotoviti sodelovanje, ne pa cenovno izčrpavanje. Trenutno stanje je na trgu je dolgoročno nevzdržno in škodljivo za slovensko kmetijstvo z vidika nacionalnih ciljev dolgoročne prehranske suverenosti in s tem varnosti ter trajnostnega razvoja kmetijstva in živilske predelovalne dejavnosti/industrije. S stališča dolgoročnega razvoja slovenske pridelave in predelave hrane, s stališča zagotavljanja transparentnosti verige vrednosti in delovanja v skladu s pravili zdrave konkurence, je potrebno preprečiti prodajo pod nabavno ceno v celotni verigi.

4. Kakšne so posledice prodaje pod nabavno ceno

Prodaja pod nabavno ceno - negativna marža:

- pomeni negativen kratkoročni in dolgoročni pritisk na cene na celotno verigo pridelave in predelave. Nižje prodajne cene od nabavnih pa pomenijo izrazito, v kratkoročnem in dolgoročnem smislu, zmanjšanje finančne stabilnosti kmeta, predelovalnega podjetja, distributerja, torej celotne verige;
- prodaja pod nabavno ceno vpliva nenazadnje tudi na višino pobranega DDV. Zmanjšujejo pa se tudi drugi javno-finančni prihodi (manj delovnih mest, manj dobičkov, investicij, manjše povpraševanje, itd.);
- nelojalna konkurenčnost, ki traja dlje časa, vodi do nevzdržnosti poslovanja, kar pomeni zapiranje posameznih trgovin, obratov, ter posledično odpuščanj;
- negativna marža na izdelku vpliva na manjše povpraševanje trgovca po takšnem izdelku z tržno ceno, kar posledično vpliva na presežke zaloga neprodanih proizvodov pri samih proizvajalcih, v naslednjem koraku pa pri proizvajalcu potencialno viša dneve vezave zaloga, stroške skladiščenja, manipulacije in nenazadnje odpise zaloga zaradi pretečenih rokov – posledično tudi za poviševanje zavržene hrane, kar je v nasprotju z strateškimi cilji tudi Republike Slovenije;
- negativna marža pripelje do vstopa izdelkov slabše kakovosti iz uvoza, kar negativno vpliva predvsem na vso domačo proizvodnjo, ki z manjšanjem obsega postaja še manj konkurenčna.

Kaj pomeni prodaja pod nabavno ceno na konkurenčnem trgu, morda najbolje ilustrira vstop ponudnika prevozov Uber na nek trg. Z vstopom na trg Uber ponudi (bistveno) nižjo ceno prevozov, s čimer so zadovoljni predvsem uporabniki storitve prevozov, torej potrošniki. Nekonkurenčne cene pa nihče od dotedanjih ponudnikov prevozov ne more sprejeti, ker je ekonomsko gledano nevzdržna (je nižja od stroškov, je torej nižja od »nabavne« cene). Nizke cene v relativno kratkem času »uničijo« obstoječe ponudnike prevozov, s čimer Uber postane praktično edini ponudnik prevozov. V tem trenutku pa cene prevozov začnejo naraščati in kmalu presežejo cene prevozov na trgu pred vstopom Uberja na trg.

5. Primer Slovenije

Negativen vpliv prodaje pod nabavno ceno na celotno prehransko verigo lahko najbolj nazorno prikažemo z dejstvi, ki jih je povzročilo spremljanje cen v trgovinah (obe košarici izdelkov).

Na primer: Popis cen mesnih izdelkov 17. 1. 2023 je ugotovil, da je med **18** mesnimi izdelki v košarici bilo **14 izdelkov** slovenskega porekla, torej skoraj **78%**. Povprečna cena košarice mesnih izdelkov je bila **23,25 €**.

Popis cen mesnih izdelkov v košarici, ki je bil izveden 19. 12. 2023, je ugotovil, da je od **18** mesnih izdelkov bilo le še **6 izdelkov** slovenskega porekla, torej le še **tretjina**. Povprečna cena košarice mesa pa je znašala **6,93 €**.

Povprečna cena mesnega izdelka se je torej znižala za 3,35-krat, število izdelkov slovenskega porekla pa za 2,36-krat. Če bi se popis izdelkov nadaljeval, bi se vsekakor cene še znižale, slovenskih mesnih izdelkov pa v košarici ne bi bilo.

Enormno znižanje cen mesnih izdelkov ni bila povezano z recimo borznimi cenami mesa, temveč zgolj s prodajo pod nabavno ceno.

V letu 2025, v manj kot treh mesecih, smo ugotovili vsaj 100 primerov nenavadno nizkih maloprodajnih cen kmetijskih in živilskih proizvodov. V povprečju so bile maloprodajne cene za vsaj 28 % nižje od nabavnih cen, do katerih smo imeli dostop, nekatere cene pa so bile nižje celo za več kot 100 %. Skupaj s pridelovalci in trgovci smo določili vsaj konkretnih 30 primerov, za katere velja, da so bili prodajani pod cenami, ki so nižje od nabavnih cen. Monitoring je bil izveden zunaj pridelovalne sezone zato je pričakovati, da se bo ta praksa pospešila v času pridelovalne sezone in se **okrepila predvsem na izdelkih slovenskega porekla.**

Prodaja pod nabavno ceno ima neposredne negativne posledice. Preostali konkurenti na dobavitelja ali pridelovalca/proizvajalca pritiskajo z zahtevami po zniževanju nabavnih cen, s tem pa se v relativno kratkem času znižujejo prodajne cene pridelovalcev/proizvajalcev. Po drugi strani pa se, ob negativnih odzivih na zniževanje cen, povečuje uvoz blaga s poreklom iz EU ali zunaj EU. V obeh primerih je **ogrožena dolgoročna stabilnost proizvodnje in predelave oziroma celotne prehranske verige v Sloveniji ter s tem nacionalna prehranska suverenost.**

6. Primer zakonske ureditve v Franciji

Francoska zakonodaja prepoved prodaje pod nabavno ceno pozna od leta 1963 (2. julij 1963). Zakonska ureditev je bila večkrat amandmirana, trenutna zakonska rešitev pa je podana v členu L442-5 Komerčialnega zakonika. Ta določa prepoved prodaje pod nabavno ceno (pod pogojem, da proizvod ni spremenjen). Zakonska rešitev se nanaša na vsak subjekt, ki (pre)prodaja izdelek brez da bi izdelek bil spremenjen. Zakonska rešitev predvideva tudi sankcije v višini do 375.000 EUR (ali do 50 % stroškov oglaševanja izdelka) za pravno osebo.

Prepoved prodaje pod nabavno ceno se ne uporablja v primerih:

- prodaje v primeru prenehanja dejavnosti;
- prodaje v času po sezoni ali v času prodaje med sezono;
- tehnični zastarelosti ali "nemodernosti" izdelka;
- obnavljanja zaloga;
- poravnave v primeru nižjih cen legalno spremenjenih v ožjem območju poslovnih prostorov, v katerem posluje pravni subjekt, ki pa ne presega 300 m² za živilske izdelke in 1.000 m² za neživilske izdelke;
- izdelkov pred iztekom roka trajanja;
- izdelkov v času januarja in junija, ki sta v Franciji opredeljeni kot čas razprodaj.

Gre torej za specifično ureditev, ki je usklajena z drugimi predpisi.

7. Primer zakonske ureditve v Republiki Hrvaški

Republika Hrvaška je prepoved prodaje pod nabavno ceno opredelila v 64. členu Zakona o trgovini, ki v 64. členu določa, da se za nepošteno poslovno prakso šteje prodaja pod nabavno ceno. Zakon dopušča tudi dopustne izjeme:

- blago pred iztekom roka;
- umik blaga iz asortimana;
- popolna razprodaja zaradi zaprtja objekta (trgovine);
- stečaj ali likvidacija in zaprtje obrti;
- drugi razlogi, zaradi katerih pravni subjekt ne izvaja aktivnosti, ki bi lahko predstavljalo omejevanje oz. poseg v konkurenco na trgu.

Podobne določbe oziroma zakonodajne rešitve pa poznajo tudi v Španiji in Nemčiji.

Če torej sklenemo: za dolgoročno stabilnost in razvoj slovenske pridelave in predelave je nujno v Zakon o hrani vključiti tudi prepoved prodaje pod nabavno ceno, tako ravnanje pa nadzirati in sankcionirati. Prepoved prodaje pod nabavno ceno je torej osnovni postulat prihodnosti slovenske hrane na trgovskih policah, s tem pa tudi zagotavljanje dolgoročnega razvoja, stabilnosti in varnosti delovnih mest, zagotavljanje javno-finančnih prihodkov in zagotavljanje poštenih in konkurenčnih pogojev na trgu kmetijskih pridelkov in živil slovenskega porekla v Republiki Sloveniji.